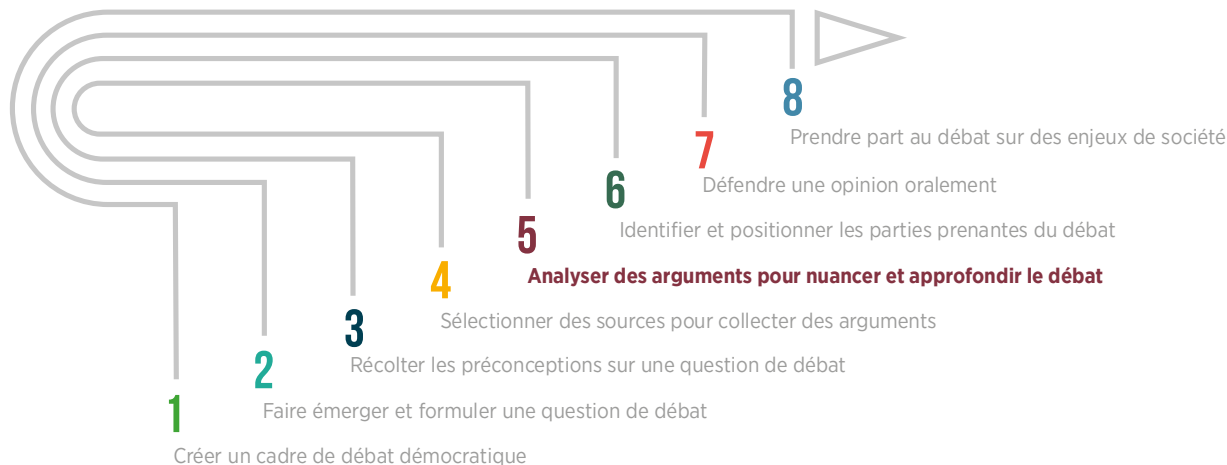


**ANALYSER DES ARGUMENTS POUR NUANCER  
ET APPROFONDIR LE DÉBAT**

## INTRODUCTION

Ce module a pour objectif de fournir des outils d'analyse d'un débat et de son argumentaire. Il apprend à considérer l'ensemble des arguments d'un débat plutôt qu'à se concentrer uniquement sur des arguments supportant son point de vue. Il vise enfin à outiller les jeunes à l'analyse rigoureuse d'une source documentaire et de l'argumentaire qu'elle développe.

Pour cela, ce module propose trois activités. La première consiste en une activité de lecture, pour s'assurer que tous les jeunes comprennent bien le texte qui leur est confié. La seconde permet d'identifier dans un corpus de documents diversifiés les arguments pour/contre relatifs à la question de débat, et d'extraire des citations correspondantes. La troisième vise à effectuer une analyse critique des arguments énoncés dans l'espace public et à fonder sur cette base une prise de position.



### PRÉREQUIS à réaliser par le groupe ou vous-même

- Cadre du débat (**module 1**)
- Formulation de la question de débat (**module 2**)
- Collecte de documents (**module 4**)

### POUR SUIVRE AVEC D'AUTRES MODULES

Enchaîner avec **le module 6** vous permettra d'identifier les coalitions et oppositions dans les prises de position des parties prenantes sur cette question de débat. Vous pouvez également passer directement au **module 7** pour outiller les jeunes à défendre oralement les arguments collectés dans **le module 5** ou conclure en passant directement au **module 8** pour choisir et préparer une action ou un mode d'expression.



## A C T I V I T É S

**ACTIVITÉ 1**

Appréhender collectivement un document – p. 66

**ACTIVITÉ 2**

Identifier et classer les arguments d'un débat – p. 67

**ACTIVITÉ 3**

Analyser en profondeur les arguments – p. 70



## R E P È R E S

**REPÈRE 1**

Rédiger un argument – p. 71

**REPÈRE 2**

Regrouper les arguments - p. 72

**REPÈRE 3**

Citer correctement les propos d'une personne – p. 74

**REPÈRE 4**

Identifier les sophismes et arguments fallacieux – p. 75



## ACTIVITÉ 1

### APPRÉHENDER COLLECTIVEMENT UN DOCUMENT



**Durée minimale** – 50 minutes.



**Disposition** – Pas de disposition particulière.



**Matériel** – Un exemplaire papier d'un texte découpé en plusieurs segments ou plusieurs textes différents traitant du même sujet. Le corpus de textes dans son ensemble doit idéalement contenir des arguments de tous types, défendant différentes positions. Chaque jeune ou sous-groupe de jeunes doit recevoir au moins un texte ou segment de texte.



**Description** – Les jeunes lisent individuellement ou en sous-groupe le texte ou la partie de texte, et partagent ensuite leurs ressentis, leurs conclusions et leurs idées. Cette activité est une animation de lecture et propose une approche collaborative du décodage de textes.

#### 1. PRÉPARATION DE L'ACTIVITÉ

Créez autant de sous-groupes de jeunes que vous avez de textes à lire. Si vous en avez suffisamment, vous pouvez faire travailler les jeunes individuellement.

Avant la lecture, donnez aux jeunes deux ou trois questions, parmi celles ci-dessous, pour les aider dans leur analyse du texte. À l'issue de la lecture, chaque jeune devra être en mesure de répondre à ces questions de manière personnelle.

- Quelles (nouvelles) questions vous posez-vous au terme de cette lecture ?
- Quels aspects de cette lecture vous ont marqué ? Positivement et négativement ?
- Qu'avez-vous retenu de ce que l'auteur•trice propose ?
- Que souhaitez-vous partager avec le groupe ?
- Qu'avez-vous appris ?
- À qui conseilleriez-vous ce texte, et pourquoi ?
- Identifiez dans le texte une pépite (ce que vous avez aimé) et un chardon (ce qui vous a déplu).

#### 2. 1<sup>er</sup> TEMPS DE LECTURE

Chaque sous-groupe prend connaissance du texte qui lui a été attribué. Au bout de 20 minutes, proposez une petite pause pour poser des questions d'éclaircissement ou de définition. Les jeunes ne doivent pas nécessairement avoir terminé leur lecture à ce stade.

Avant d'intervenir vous-même avec les réponses aux questions, laissez aux autres jeunes l'occasion de prendre la parole.

#### 3. 2<sup>nd</sup> TEMPS DE LECTURE

Relancez ensuite la lecture pour 20 minutes supplémentaires.

Lorsque le temps est écoulé ou que les lectures sont terminées, regroupez tout le monde pour la mise en commun.

#### 4. DISCUSSION

Tour à tour, chaque jeune (ou sous-groupe) est invité à résumer brièvement son texte et à partager son expérience de lecture. Si nécessaire, revenez aux questions de départ pour encourager la discussion. À l'issue de cette mise en commun, les jeunes doivent avoir une idée du contenu de chacun des textes.

## ACTIVITÉ 2

### IDENTIFIER ET CLASSER LES ARGUMENTS D'UN DÉBAT



**Description** – Cette activité a pour but d'identifier dans un corpus de documents diversifiés (textuels ou audiovisuels) les arguments relatifs à la question de débat. Elle mobilise des compétences de reformulation et de classification (selon que les arguments sont pour ou contre, mais aussi selon le type d'argument). En cumulant et regroupant les arguments trouvés dans les documents, il est ainsi possible de donner une représentation organisée et riche des arguments, des points d'accord et des points de désaccord.

#### Deux options

Cette activité peut être réalisée de deux manières. En travaillant directement sur la plateforme WebDeb ou en ne l'utilisant pas, si ce n'est (éventuellement) en fin d'activité.

#### L'utilisation de la plateforme WebDeb présente plusieurs avantages :

- rassembler directement dans un même document les contributions des divers sous-groupes, et les rendre visibles pour tous et toutes ;
- reformuler et regrouper les arguments plus facilement que sur papier ou sur tableau ;
- lier aisément les arguments avec des citations directement extraites des textes ; les auteur·trices de ces citations sont alors automatiquement relié·es s les un·es aux autres dans des coalitions d'accord ou de désaccord à propos de la proposition ;
- si l'activité 4 « Encoder les conceptions initiales dans WebDeb » du module 3 a été effectuée, permettre de comparer les préconceptions des jeunes aux arguments tirés des textes ;
- garder en mémoire ce qui aura été rassemblé durant cette activité-ci de manière à en faciliter l'utilisation (et l'enrichissement) lors des modules suivants.

#### Néanmoins, retenir l'option WebDeb requiert :

- la prise en compte du temps nécessaire à l'apprentissage et la maîtrise de la plateforme, et en particulier les fonctionnalités mobilisées pour cette activité ;
- au moins un smartphone ou un PC par sous-groupe et une connexion internet.

Il est possible de combiner les deux options, en faisant travailler dans un premier temps les sous-groupes sur papier puis en effectuant la mise en commun sur WebDeb. Cette option est idéale si vous ne disposez pas du matériel électronique suffisant pour tout le groupe.



**WebDeb** - Exemple d'un débat analysé sur WebDeb :  
Faut-il implanter la 5G ?  
<https://webdeb.be/viz/debate/182848?pane=1&pov=0>

## OPTION 1 Avec WebDeb



**Durée minimale** – 150 minutes



**Disposition** – Par sous-groupe de 2 ou 3.



**Matériel** – Au moins un smartphone ou un PC par sous-groupe de jeunes, ainsi qu'un projecteur ou un TBI relié à l'ordinateur de l'animateur·rice. Il est préférable que chaque jeune dispose d'un exemplaire papier du ou des textes sur lesquels il doit travailler.

### 1. PRÉPARATION DE L'ACTIVITÉ

Si vous ne l'avez déjà fait lors d'une activité précédente, encodez la question de débat sur WebDeb avant le début de l'animation.

Constituez des sous-groupes de deux à trois jeunes, et attribuez à chacun de ces sous-groupes un ou plusieurs textes. Ces textes peuvent être ceux que les jeunes ont collectés lors du module 4.

### 2. EXPLICATION DE L'ACTIVITÉ

Expliquez l'objectif de l'activité (collecter des arguments et des citations pour/contre la question de débat) en insistant sur son aspect collaboratif, puisque l'idée est que chacun·e apporte des éléments qui permettront de constituer un panorama des argumentaires déployés par une diversité de personnes sur une question.

Précisez la procédure de travail en invitant chaque groupe à lire le texte et, chaque fois qu'un argument est identifié, à le formuler et l'encoder, puis à encoder la citation où cet argument est présent, avant de passer à l'argument suivant.

Précisez ce qu'est un argument et comment citer correctement les propos d'une personne.



#### Repères

Rédiger un argument et Citer les propos d'une personne correctement

### 3. ENCODAGE DES ARGUMENTS ET CITATIONS

Si vous ne l'avez pas fait lors d'une précédente activité, invitez les jeunes à s'inscrire par binôme sur la plateforme et, éventuellement, à rejoindre votre espace pédagogique privé.

Indiquez-leur le chemin vers la page web liée à la question de débat. Utilisez pour ce faire la barre de recherche en haut à droite de n'importe quelle page de la plateforme.

Présentez ensuite succinctement comment encoder un argument et lier à celui-ci une citation. Faites cela en encodant vous-même un argument et une citation.

#### Encodage d'un argument

La page « Débats » de WebDeb se présente en deux colonnes. Cliquez sur le + pour ajouter un argument en faveur de la question de débat, sur + pour un argument en défaveur, ou sur l'un des + dans une catégorie déjà existante. Dans le menu déroulant qui s'ouvre alors, sélectionnez « Ajouter un argument ». Choisissez alors si votre argument commencera par « Il est vrai que » ou « Il faut », puis tapez la suite de votre argument. Cliquez sur « Enregistrer ».

#### Encodage d'une citation

Présentez ensuite la procédure pour encoder une citation (propos directement extraits des textes) et la lier à un argument. Pour réaliser ce lien, faites passer la souris sur les trois points à droite de l'argument, puis cliquez sur le + qui apparaît, et ensuite sur « ajouter une citation ».

Dans la fenêtre qui apparaît alors, sélectionnez « ajouter une nouvelle citation » puis remplissez les différents champs du formulaire qui comporte sept étapes. À noter que vous pouvez donner la consigne de n'effectuer que les quatre premières étapes (même si les étapes 5 et 6 présentent l'intérêt d'apprendre aux jeunes à ajuster la citation quand elle est sortie de son contexte).

Les contributions des sous-groupes apparaissent au fur et à mesure sur l'écran collectif (un projecteur ou un écran commun pour tout le groupe).



#### WebDeb

Plus d'informations sur le formulaire citation dans la rubrique « Aide » sur la plateforme WebDeb (<https://webdeb.be/help>) ou en survolant les infobulles directement sur le formulaire d'encodage.

#### 4. MISE EN COMMUN DES ARGUMENTS

Avec votre aide, le groupe propose des regroupements d'arguments qui se répètent, en choisissant la formulation finale. Encodage ou faites encoder les modifications, et déplacez éventuellement les citations liées à ces arguments reformulés.

Si le groupe travaille sur plusieurs débats différents ou des débats avec réponses multiples, cette étape peut être réalisée en parallèle par les différents sous-groupes ayant travaillé sur le même débat (avec une personne responsable d'encoder les modifications) ou être gérée à l'échelle du groupe, en traitant successivement les différents débats.

#### 5. REGROUPEMENT DES ARGUMENTS EN CATEGORIES

Pour aller plus loin dans la clarification du débat, demandez aux jeunes de regrouper les arguments en catégories. Les catégories regroupent les arguments relatifs à une même thématique. Utilisez l'outil « Catégories » pour ajouter les catégories dans le débat au fur et à mesure que les jeunes en proposent. Le travail de classement des arguments dans chaque catégorie est réalisé en commun.

##### Encodage d'une catégorie

Cliquez sur le + ou le + pour ajouter une catégorie d'arguments. Les catégories sont transversales aux colonnes et aux différentes réponses, dans le cas d'un débat autorisant plusieurs réponses (débats commençant par « Comment » ou « Quels »). Choisissez le titre de votre catégorie.

##### Classement des arguments dans les catégories

Glissez ensuite les arguments dans les catégories à l'aide de la fonction « Déplacer les arguments et citations », accessible tout en bas de la page.



##### Repères

Regrouper les arguments



#### OPTION 2 Sans WebDeb



**Durée minimale** – 100 minutes.



**Disposition** – Par sous-groupe de 2 ou 3.



**Matériel** – Un support commun (tableau, poster, écran TBI) et un texte par jeune ou sous-groupe.

#### 1. PRÉPARATION DE L'ACTIVITÉ

Constituez des sous-groupes de deux à trois jeunes, et attribuez à chacun de ces sous-groupes un ou plusieurs textes. Ces textes peuvent être ceux que les jeunes ont collectés lors du module 4, mais vous pouvez aussi en proposer vous-même.

#### 2. DÉROULÉ DE L'ACTIVITÉ

Chaque sous-groupe doit relever les arguments pour/contre la question de débat. Il rédigera ces arguments sur une feuille séparée en deux colonnes, l'une étant réservée aux arguments « pour » et l'autre aux arguments « contre ». Si les textes ne sont pas connus des jeunes, laissez-leur le temps de les lire entièrement avant de commencer.



##### Repères

Rédiger un argument

#### 3. MISE EN COMMUN DES ARGUMENTS

Prenez ensuite un moment pour faire une mise en commun des arguments. Commencez avec les arguments d'un premier sous-groupe. À l'aide du tableau, d'un système de projection, d'une grande feuille blanche, ou de WebDeb (voir ci-dessus), notez ou faites noter les arguments qui sont proposés par les jeunes.

Pour chaque argument mis en avant, les autres sous-groupes qui ont relevé un argument similaire se manifestent. On choisit alors ensemble la formulation la plus pertinente. Demandez ensuite si des jeunes ont trouvé des arguments qui contredisent directement l'argument qui vient d'être avancé.



#### 4. REGROUPEMENT EN CATÉGORIES

Pour aller plus loin dans la clarification du débat, demandez aux jeunes de regrouper les arguments en catégories. Les catégories sont écrites au tableau ou sur l'affiche, dans l'une ou l'autre des colonnes, et un code couleur permet ensuite de relier chacun des arguments à ces catégories.



##### Repères

Regrouper les arguments



### ANALYSER EN PROFONDEUR LES ARGUMENTS



**Durée minimale** – 50 minutes.



**Disposition** – Pas de disposition particulière.



**Matériel** – Le tableau final des arguments réalisé durant l'activité 2 du module 5.



**Description** – Sur la base du recensement d'arguments effectué lors de l'activité 2 du module 5, le travail consiste ici à évaluer la collecte des arguments puis à analyser leur qualité.

#### 1. RECHERCHE D'AUTRES ARGUMENTS

Procédez avec l'ensemble des jeunes à l'analyse de la collecte d'arguments :

- Les deux colonnes semblent-elles équilibrées ? Si non, de quelle manière sont-elles en déséquilibre ? Est-ce qu'il doit y avoir le même nombre d'arguments des deux côtés ?
- Y a-t-il des arguments qui vous semblent importants mais qui n'apparaissent pas dans une des deux colonnes ?
- Est-ce que tous les arguments des acteur•trices important•es du débat semblent présents ?

#### 2. ANALYSE DES ARGUMENTS

Lancez ensuite une série de questions destinées à analyser les arguments collectés :

- Quel argument vous semble le plus/moins convaincant ? Pourquoi ?  
Comment rendre cet argument plus convaincant, si c'est possible ?
- Comment contredire un argument précis ? (Sélectionnez un argument dans la liste)
- Comment renforcer un argument précis ? (Sélectionnez un argument dans la liste)
- Quel argument n'aviez-vous pas imaginé avant de commencer ?  
Cet argument est-il convaincant ?
- Les arguments trouvés dans les textes différent-ils de ceux énoncés lors du module 2 (expression des préconceptions) ?
- Avez-vous repéré des arguments fallacieux ?  
Des erreurs factuelles dans un argument ?



##### Repères

Identifier les sophismes et arguments fallacieux





## RÉDIGER UN ARGUMENT



Selon le Robert, un argument est un « raisonnement destiné à prouver ou réfuter une proposition ». Ce terme est issu du latin argumentum, qui se traduit notamment par « preuve ». Il s'agit donc d'une affirmation qui justifie ou invalide la thèse mise en débat.

### TYPES D'ARGUMENT

Ces affirmations prennent souvent deux formes.

#### Descriptive ou explicative

Ces affirmations prétendent décrire le réel et dire la vérité sur ce réel. Même si de tels énoncés sont rarement présentés de cette manière, ils pourraient être introduits par « il est vrai que » ou « il est faux que ».

o *Exemple : Dans le débat sur la 5G, la thèse « il ne faut pas installer la 5G » peut être soutenue par l'énoncé : « (il est vrai que) la 5G va favoriser la consommation de produits futiles ».*

#### Prescriptive

Ces énoncés affirment un principe, une finalité, un objectif. Ils commencent souvent par « il faut » ou « il ne faut pas » (ou des débuts de phrase similaires).

o *Exemple : Dans le débat sur le port du foulard dans les administrations, la thèse « il faut interdire aux fonctionnaires de porter le voile » peut être soutenue par l'énoncé « il faut respecter la séparation entre Églises et État ».*

### FORMULATION DES ARGUMENTS

Il est souvent intéressant de **reformuler les arguments** avec ses propres mots plutôt que de recopier le contenu de la citation qui contient l'argumentation. Cet exercice de reformulation ne permet pas seulement de vérifier que le jeune a une bonne compréhension du texte de référence. Il permet aussi :

- de mettre en évidence l'essentiel de l'argumentaire, en dépouillant la citation d'origine de certains éléments anecdotiques ou de nuances rhétoriques ;
- et à l'opposé d'insérer certains éléments contextuels indispensables.

En étant ainsi reformulés, les arguments peuvent parfois manquer de nuance. Mais cette simplification de l'énoncé permet de regrouper sous un même argument des citations diversifiées, dont certaines seront très proches de la reformulation synthétique tandis que d'autres seront plus nuancées ou plus précises.

Dans les activités proposées, les arguments doivent être rangés dans la colonne « pour » ou dans la colonne « contre ». Cela n'implique cependant pas d'ôter aux arguments toute nuance, surtout quand tous les argumentaires trouvés dans les textes sont nuancés. Quand de tels argumentaires nuancés cohabitent avec des argumentaires plus tranchés, il est alors possible :

- de proposer deux arguments dans la même colonne (pour ou contre) : l'un tranché, l'autre nuancé ;
- de proposer la formulation plus tranchée et de montrer que certaines citations reprennent cet argument tranché tandis que d'autres le reprennent avec davantage de prudence ou de précision.





## REGROUPER LES ARGUMENTS



Les arguments dans un texte ou un débat sont la plupart du temps regroupables en catégories, en types d'arguments. Réaliser cet exercice permet de mettre en avant des angles de réflexion qui ne sont pas aisément identifiables de prime abord.

Il est possible de regrouper les arguments d'un débat de multiples manières. Il faudra sélectionner le type de catégories en fonction des arguments à analyser, de la thématique du débat lui-même, ainsi que de la familiarité de l'analyste avec les différentes possibilités.

Le principal avantage de ce regroupement en catégories est de créer des « méta-arguments » qui clarifient l'analyse. En effet, on peut noter que les arguments d'un certain type sont davantage en faveur de la proposition, alors que ceux d'un autre type sont plutôt en défaveur. Dans le cadre d'une prise de décision, cela peut aider à faire un choix.

Les catégories d'arguments ne sont pas de même nature quand le débat porte sur des propositions d'action (débat du type « faut-il ? ») ou quand il porte sur des affirmations (débat de type « est-il vrai ? »). Ci-dessous, quelques propositions de catégories pour ces deux types de débat.

### DANS UN DÉBAT DU TYPE «FAUT-IL ? »

Pour les débats discutant de la pertinence d'une proposition d'action ou comparant la pertinence de plusieurs solutions à un problème, nous proposons ci-dessous quatre catégorisations. Vous pouvez les imposer a priori au groupe, mais sans doute est-il pédagogiquement plus riche de regarder les premières catégories proposées par les jeunes, et de partir de là pour élaborer la réflexion.

La méthode la plus intuitive pour catégoriser les arguments est la catégorisation thématique. Son utilisation est simple : il suffit de déterminer le thème d'un premier argument, puis d'un second, etc. Les thématiques peuvent être très précises si le débat l'est également, ou très vaste si le débat a un large spectre. Un argument peut ainsi appartenir à la catégorie « finance » ou « budget », ou plus précisément « budget communal » si la catégorie doit être ciblée.

Quand le débat porte sur une proposition (Faut-il... ?) ou sur des propositions concurrentes (Comment... ? ou Quelles solutions... ?), les arguments peuvent être classés selon qu'ils ont pour but d'attaquer ou défendre :

- La pertinence de la proposition. Ces arguments soutiennent ou contestent les objectifs de la proposition, les buts officiellement poursuivis, ou mettent en lumière un programme cachés. Exemple : dans un débat pour ou contre la 5G, un groupe d'argument peut indiquer que la plupart des organisations qui souhaitent la 5G ont des intérêts économiques, et que leur soutien est donc intéressé.

- L'efficacité de la proposition. Ces arguments soutiennent ou contestent la manière dont la proposition permettra d'atteindre les objectifs annoncés. Exemple : dans un débat sur le confinement du à la Covid-19, plusieurs arguments peuvent démontrer que le confinement est la méthode la plus efficace pour empêcher la circulation du virus.
- La faisabilité de la proposition. Ces arguments portent sur la praticabilité de la proposition, par exemple son coût ou les moyens techniques disponibles. On peut placer aussi dans cette catégorie des références à des mises en œuvre de cette proposition dans d'autres contextes. Exemple : dans un débat sur l'élargissement du Ring de Bruxelles, une série d'arguments ciblent le coût du projet, le temps de réalisation trop long, ou la complexité de gérer le trafic pendant les travaux.
- Les amendements ou alternatives à la proposition. Les arguments du type « amendement » sont à verser dans la colonne « pour » : ceux qui les avancent sont plutôt favorables à la proposition mais souhaitent la modifier à la marge ou énoncent certaines conditions qu'il importe de remplir pour que la proposition soit bénéfique. Les arguments du type « alternatives » sont à verser dans la colonne « contre » : ils proposent d'autres solutions. Exemple : dans un débat sur l'augmentation du nombre de parking pour aider les navetteur·trices bruxellois·es, des arguments de type « alternatives » proposent de plutôt augmenter l'efficacité du train, de rendre les bus gratuits et plus fréquents, ou encore de rémunérer le covoiturage.

Ces quatre catégories peuvent être subdivisées sur la base des thématiques. Par exemple en distinguant faisabilité financière et faisabilité technique.

Certains débats, par exemple les débats philosophiques, présentent des arguments relevant de valeurs plutôt que de thématiques. On peut alors regrouper sous une même étiquette les arguments relatifs à l'honnêteté, la tradition, la famille, ...

Dans un débat qui vise à trouver une solution, ou peser le pour et le contre de propositions, il peut être intéressant de se pencher sur les conséquences que représentent les arguments. Lors de l'analyse d'un débat sur un aménagement de voirie, par exemple, les arguments présenteront des conséquences positives et négatives à la décision. On peut ainsi regrouper les arguments selon le type de conséquences amenées par la décision.

### DANS UN DÉBAT «EST-IL VRAI?»

Pour les débats discutant de la véracité d'une affirmation ou comparant plusieurs réponses quant aux causes ou effets d'un phénomène ou d'une action, les catégories présentées ci-dessus ne sont pas pertinentes. Nous proposons dès lors une catégorisation utilisable dans les débats de ce type.

Les arguments peuvent être classés selon qu'ils portent sur :

#### La précision de la thèse

Ces arguments portent sur l'exactitude des concepts utilisés et les liens logiques établis entre eux (par exemple, la thèse ne confond-elle pas corrélation et causalité ?).

- *Question de débat :*  
« Est-il vrai que l'activité physique au grand air cause des cancers de la peau ? »
- *Exemple d'argument qui remet en question la précision de la thèse :*  
« Si les cancers de la peau augmentent avec l'activité physique au grand air, ce n'est pas à cause de cette activité mais parce que ceux qui pratiquent cette activité se protègent trop peu du soleil. »

#### La qualité des preuves

Ces arguments portent sur la solidité des preuves venant étayer l'affirmation (par exemple, y-a-t-il à l'appui de la thèse des preuves fondées sur une méthodologie rigoureuse, un échantillon représentatif, ... ?)

- *Question de débat :*  
« Est-il vrai que la Terre est plate ? »
- *Exemple d'argument qui remet en question la qualité des preuves :*  
« L'article publié en 2009 qui prétend démontrer que la Terre est plate a été critiqué par la communauté scientifique, car la méthode de recherche était de mauvaise qualité. »

#### La condition de véracité

Ces arguments portent sur la mention ou l'absence de mention des conditions qui doivent être réunies pour que la thèse soit vérifiée (par exemple, est-il précisé que la thèse n'est vraie qu'à telle époque ou dans tel territoire, ou lorsque certaines conditions préalables sont remplies ?).

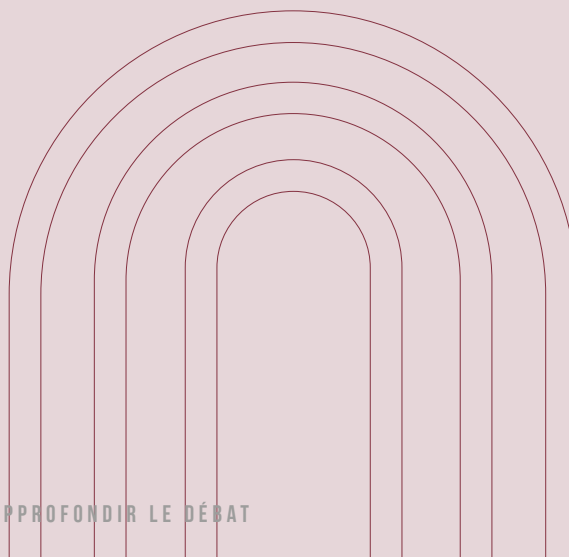
- *Question de débat :*  
« Est-il vrai qu'il vaut toujours mieux acheter une maison qu'en louer une ? »
- *Exemple d'argument qui remet en question la condition de véracité de la thèse :*  
« Dans certains cas, par exemple pour des expériences professionnelles de quelques années, acheter une maison représente une charge financière trop importante. »

#### Des amendements ou contre-propositions

Ces arguments proposent une reformulation mineure de l'affirmation (amendements à placer dans la colonne « pour ») ou une affirmation alternative nettement différente de l'affirmation initiale (contre-propositions à placer dans la colonne « contre »). L'amendement consiste par exemple à préciser le contexte dans lequel la thèse se vérifie, à modifier un des concepts ou à ajouter un adverbe indiquant qu'il s'agit d'une hypothèse plus que d'une certitude.

#### Exemples:

- *Question de débat :*  
« Est-il vrai que l'activité physique au grand air cause des cancers de la peau ? »
- *Amendement :*  
« L'activité physique au grand air cause des cancers de la peau quand on ne se protège pas du soleil. »
- *Contre-proposition :*  
« L'activité physique au grand air n'est pas la cause des cancers de la peau. »





## CITER CORRECTEMENT LES PROPOS D'UNE PERSONNE



Une citation est un extrait tiré d'un texte, d'une vidéo, d'un discours voire même d'un support graphique. Pour l'utiliser à bon escient dans le cadre d'un débat, il faut pouvoir la situer dans son contexte et, éventuellement, en adapter la formulation.

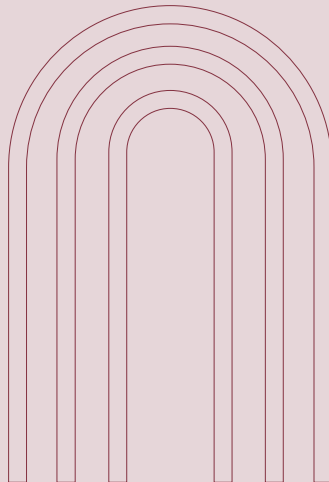
### SITUER LE CONTEXTE D'UNE CITATION

Tout extrait a un contexte, qu'il importe de situer en présentant la citation. Ce contexte comprend l'auteur·trice ou locuteur·trice de la citation, la date, mais également le public, le lieu et l'environnement dans lequel la citation a été présentée à l'origine. Les premières étapes du formulaire WebDeb permettent d'identifier ces éléments.

Reformuler une citation. Dès le moment où une citation est sortie du texte dans lequel elle s'insère, il peut être nécessaire de la modifier.

- Soit en supprimant certains éléments jugés superflus dans le débat dans lequel on la situe (mais ces suppressions doivent être faites avec circonspection et ne peuvent avoir pour conséquence de trahir la pensée de l'auteur·trice du texte).
- Soit en ajoutant certains éléments nécessaires à la compréhension. Il arrive en effet souvent que la citation renvoie explicitement (par l'usage de pronoms) ou implicitement à des passages antérieurs du texte. Il s'agit alors de remplacer ces pronoms par ce qu'ils signifient et d'ajouter d'autres éléments implicites que le lecteur·trice de la citation ne pourra deviner – au contraire du lecteur·trice du texte.

Dans tous les cas, ces suppressions, remplacements et ajouts doivent être identifiables (et le sont par la mise entre crochets de trois points de suspension (dans le cas de suppressions) ou des éléments manquants.



### Exemple de suppression :

#### Citation originale :

*« Lors du dernier sommet du G20, durant lequel j'ai d'ailleurs eu l'occasion de rencontrer Angela Merkel et Emmanuel Macron, j'ai confirmé la position du gouvernement belge sur la question climatique »*

#### Citation contextualisée :

*« Lors du dernier sommet du G20 [...], j'ai confirmé la position du gouvernement belge sur la question climatique »*

### Exemple d'ajouts :

#### Citation originale :

*« Après avoir vu les résultats du vote au parlement, il m'a confié qu'il était fort déçu du résultat. »*

#### Citation contextualisée :

*« Après avoir vu les résultats du vote au parlement [de la proposition de loi sur l'aménagement d'un nouvel espace vert à Bruxelles], [le ministre-président de la Région de Bruxelles-Capitale] m'a confié qu'il était fort déçu du résultat. »*



## IDENTIFIER LES SOPHISMES ET ARGUMENTS FALLACIEUX

Un argument qui justifie une opinion n'est pas nécessairement correct. Des erreurs peuvent être commises, par exemple lorsque la base factuelle sur laquelle l'argument repose est incorrecte. Une opinion construite sur de tels arguments est alors difficile à tenir. Exemple : « Je déteste les vaccins [opinion] parce que la vaccination rend les enfants autistes [argument] »

L'argument qui propose que les vaccins causent l'autisme a été invalidé à de nombreuses reprises, ce qui rend l'opinion difficilement défendable, même si l'argument est utilisé de bonne foi. Il faudra alors corriger la base factuelle de l'argument, et au besoin revoir son opinion.

Dans ces cas où la personne fait une erreur de bonne foi, on ne parlera pas de manipulation du discours. Malheureusement la personne n'est pas toujours de bonne foi, et mobilise parfois des arguments incorrects, trompeurs ou orientés pour faire valoir son point de vue, en toute connaissance de cause.

On définit un sophisme, ou argument fallacieux, comme un raisonnement apparemment logique, qui repose sur des prémisses apparemment valides, et qui arrive à une conclusion qui semble correcte, mais ne l'est pas.

Attention, un sophisme peut tout à fait contenir un raisonnement correct, ou des bases factuelles correctes, et tout de même arriver à des conclusions erronées. C'est ce mélange de vrai et de faux qui rend les sophismes aussi problématiques.

La liste ci-dessous reprend les sophismes et arguments fallacieux les plus courants, regroupés en quatre catégories. Cette liste est loin d'être exhaustive, mais comprend suffisamment d'éléments pour repérer la plupart des arguments fallacieux. Les exemples utilisés sont volontairement caricaturaux pour accroître leur caractère exemplatif.

### LES ERREURS LOGIQUES

Les erreurs logiques se produisent quand le raisonnement qui porte la conclusion est incorrect. Dans la plupart des cas, l'argument maintient une apparence de logique mais contient au moins une faille majeure. Ces arguments sont parfois difficiles à repérer, il est même possible de les utiliser sans s'en apercevoir tant certains de ces raisonnements semblent évidents.

Pour contrer une erreur logique dans un argument, il faut rétablir la logique. Ce n'est pas toujours simple, car cela nécessite de reposer des bases de raisonnement que vos partenaires de débat n'ont peut-être pas envie d'entendre : qui aime se faire dire que l'on raisonne incorrectement ?

#### Les généralisations abusives

Les généralisations abusives se produisent quand on présente les caractéristiques d'un échantillon comme vraie pour la population entière. Ces arguments sont très présents dans les discours des extrémistes de tous types.

#### Exemples :

- « *Usain Bolt court très vite, et il est jamaïcain. Donc tous les jamaïcains courent vite.* »
- « *Raoul Hedebouw, membre du PTB, porte des chemises. Tous les membres du PTB portent des chemises.* »

Ces exemples sont relativement innocents, mais on voit bien comment cet argument peut servir des conclusions moins inoffensives.

#### Le non-sequitur

Un argument non-sequitur est un argument qui présente une conclusion qui ne correspond pas au raisonnement. Attention : la conclusion est parfois correcte, mais le raisonnement ne l'est pas.

#### Exemples :

- « *Si je suis à Bruxelles, je suis en Belgique. Je suis en Belgique, donc je suis à Bruxelles* »
- « *Si je suis à Bruxelles, je suis en Belgique. Je ne suis pas à Bruxelles, donc je ne suis pas en Belgique* »

La première proposition est vraie dans ces deux cas. Pourtant, la conclusion est tout à fait ratée.

#### Le raisonnement panglossien

Le raisonnement panglossien est un raisonnement à l'envers. On réfléchit dans le mauvais sens, et on remonte vers une conclusion présentée comme évidente alors qu'elle n'en est qu'une parmi d'autres.

#### Exemples :

- « *Les bananes tiennent parfaitement dans la main humaine, et s'épluchent très facilement. Il est clair qu'elles ont été créées spécifiquement pour que les humains les mangent.* »
- « *Personne n'a de preuve concrète que des extraterrestres sont arrivés sur Terre. C'est la preuve que leur technologie est extrêmement avancée.* »



Contre cet argument nécessite idéalement de remettre le raisonnement dans l'ordre. Ce n'est pas une procédure facile, a fortiori pendant un débat. Il est souvent plus simple de proposer une autre solution, absurde, sur le même mode : « Personne n'a de preuve que les extra-terrestres sont arrivés sur Terre, c'est donc la preuve que les ours les ont tous mangés. »

### L'erreur de causalité

Dans un argument qui contient une erreur de causalité, on attribue la mauvaise cause à une conséquence avérée. Cet argument est souvent utilisé en lien avec d'autres arguments, car sa force explicative est très faible s'il est mobilisé seul. Cependant, dans les cas où la cause véritable n'est pas clairement établie il est parfois difficile de le contrer.

#### Exemples :

- « *J'avais mal à la tête, et quand j'ai mangé une pomme mon mal de tête est passé. C'est la pomme que j'ai mangée qui a soulagé ma douleur.* »
- « *L'économie allait très bien avant les élections, puis elle s'est effondrée. Ce sont les nouveaux élus qui ont causé cet effondrement.* »

On répondra à ce type d'argument en déterminant la véritable cause du phénomène, ou simplement en montrant que d'autres causes sont possibles et tout aussi valides que celle proposée par nos adversaires dans le débat.

### L'argument de la pente savonneuse

Cet argument est l'un des favoris des personnalités politiques de tous poils. Il consiste à présenter une position comme dangereuse car elle déclenche des conséquences exagérément désastreuses.

#### Exemples :

- « *Autoriser le mariage entre personnes du même sexe, c'est ouvrir la porte à la zoophilie et la pédophilie* »
- « *Interdire la peine de mort aujourd'hui signifie que les criminels seront impunis demain.* »

Rien ne justifie la relation entre les deux propositions, mais l'aspect effrayant de la seconde partie de l'argument rend parfois difficile de le rejeter tout de go. Pour répondre à un argument de la pente savonneuse, il est possible de donner des contre-exemples : « Le mariage homosexuel est autorisé depuis 2001 aux Pays-Bas et ces dérives n'ont pas lieu ».

## **LES CONFUSIONS**

Les confusions se produisent quand l'argumentateur•trice tente de perturber la réflexion de son auditoire, de compliquer son raisonnement erroné pour qu'on ne puisse pas le contredire. Ces arguments sont parfois simples à contrer si la confusion est évidente. Si l'argumentateur•trice est de mauvaise foi et mobilise ces arguments volontairement, il est souvent difficile de rétablir la vérité.

### Le raisonnement circulaire

Un argument est dit circulaire quand il contient sa propre conclusion comme prémisse. Autrement dit, on utilise la conclusion du raisonnement pour justifier ce même raisonnement.

#### Exemples :

- « *Dieu existe parce que la Bible le dit. La Bible ne peut pas mentir, elle est un message divin.* »
- « *Avez-vous arrêté de frauder le fisc ?* »

Dans le premier cas, indépendamment de la véracité de la conclusion, cet argument est invalide car il est impossible à démontrer. Si Dieu existe, alors la Bible est effectivement correcte et ne ment pas. S'il n'existe pas, peu importe ce qu'en dit la Bible car elle n'est pas valide. Cet argument n'avance pas le débat.

Dans le second cas, qui constitue presque une attaque (voir le point 4. « Les attaques » ci-dessous) la question présente la fraude fiscale comme acquise, alors que c'est le point que l'on est en train de discuter. Répondre « oui » ou « non » à la question, c'est déjà admettre qu'il y a eu fraude.

### Le renversement de la charge de la preuve

Lorsque l'on raisonne, argumente ou discute, c'est toujours celui qui amène un nouvel élément qui doit le démontrer. Un renversement de la charge de la preuve fait l'inverse : on demande à son adversaire de débat de prouver que la proposition est fausse plutôt que de prouver soi-même qu'elle est vraie.

#### Exemples :

- « *Les licornes existent, personne n'a jamais prouvé qu'elles n'existent pas.* »
- « *Les politiques sont tous des cannibales, et vous ne pouvez pas prouver l'inverse* »

On comprend bien qu'on peut donc faire n'importe quelle proposition, aussi irréaliste soit-elle, et la présenter comme vraie jusque preuve de l'inverse. On peut contrer cet argument en retournant l'argument contre la personne qui l'a utilisé, ou encore en proposant une thèse encore plus farfelue et en demandant de la prouver fausse.

### L'analogie douteuse

L'analogie douteuse consiste à rapprocher une proposition de son adversaire de débat d'une autre proposition admise comme intenable, et/ou à comparer des poires et des oranges.

#### Exemples :

- « *Vous êtes pour une augmentation du salaire minimum, c'est une mesure communiste* »
- « *Les mesures libérales sont dangereuses, il suffit de regarder la crise de 2008.* »

L'analogie dans ces deux cas est exagérée, simpliste. Poussée plus loin, ce type d'argumentation peut devenir une attaque (voir le point « Les attaques » ci-dessous).

### L'épouvantail rhétorique, ou « homme de paille »

On parle d'épouvantail rhétorique lorsque l'un·e des argumentateur·trices contredit une position que personne n'a prise. En attribuant une proposition caricaturale à son adversaire de débat, on peut facilement la démontrer et gagner du crédit, quand bien même la proposition n'est pas vraiment celle qui est tenue.

#### Exemples :

- « *Les féministes disent qu'il n'y a aucune différence entre les hommes et les femmes. C'est ridicule, il y a des différences biologiques évidentes* »
- « *Les universitaires détestent la Belgique, c'est pour cette raison qu'ils critiquent notre proposition de loi.* »

Il suffit en principe de préciser sa position pour contrer cet argument. Cependant, il s'agit souvent d'un argument utilisé en toute connaissance de cause, il faudra donc être convaincant pour ne pas perdre son auditoire.

### Le mille-feuille argumentatif

Le mille-feuille argumentatif est particulièrement présent dans les discours complotistes. Il s'agit d'un argument qui contient en fait une myriade de propositions, qui sont donc complexes à déconstruire car elles sont très nombreuses. Dans le mille-feuille, certains arguments sont souvent corrects alors que les autres ne le sont pas, ce qui donne à l'ensemble un vernis de vérité. De plus, la masse d'arguments du mille-feuille fait paraître la proposition comme évidente tant il y en a.

#### Exemples :

- « *L'Homme n'a jamais marché sur la Lune : cela aurait coûté trop cher, nous avons des témoignages qui prouvent que nous n'y sommes jamais allés, les ombres sur les photos sont louches, le drapeau flotte alors qu'il n'y a pas d'air sur la Lune, nous n'y sommes*

*pas retournés depuis et en plus ce sont les américains, connus pour leurs films très réalistes, qui ont inventé cette histoire.* »

Par où commencer ? Certains arguments sont plus ou moins corrects : le coût exorbitant de l'entreprise lunaire, les américains sont effectivement les rois du cinéma et il n'y a pas d'air sur la Lune. D'autres sont absurdes : les ombres sur la Lune ne sont pas louches, elles sont dues aux spots éclairant la zone, le drapeau flotte car il est maintenu par une tige en métal, et aucun témoignage crédible n'existe pour démontrer que nous n'avons jamais marché sur la Lune. Il faudra pourtant démontrer chacune des propositions pour pouvoir contrer l'argument.

### LES APPELS

Les appels sont des arguments qui mobilisent une force extérieure à l'argumentation pour justifier une proposition. Ils ne sont pas toujours problématiques s'ils sont justifiés par d'autres éléments, mais ne sont jamais valides sans un ou plusieurs autres arguments.

### L'argument d'autorité

Cet argument est particulièrement visible sur certains plateaux télévisés, mais pas seulement. Il consiste à utiliser son prestige, son statut ou son image pour faire valoir des arguments qui ne sont pas validés par ailleurs. Plusieurs mots-clés et tournures de phrases sont des signaux clairs qu'un tel argument risque d'apparaître. De manière générale le discours d'un·e expert·e trop catégorique, qui n'admet jamais son incertitude ou qui refuse de décrire comment il ou elle atteint une conviction, doit être surveillé.

L'argument n'est valide que s'il est effectivement confirmé par des éléments de preuve. Le statut seul n'est jamais suffisant pour faire valoir une proposition.

#### Exemples :

- « *Quand on a mon expérience, on sait bien que...* »
- « *En tant que chercheur universitaire...* »
- « *Je suis expert depuis plus de 20 ans et...* »

Dans tous ces cas, on omettra directement le début de l'argument pour regarder son contenu. Attention, le statut d'expert·e permet parfois de faire des suppositions éclairées par une certaine expérience. Ces hypothèses ne sont pas pour autant valides en tant que telles, elles nécessitent également des preuves et des vérifications.

### L'appel à l'ignorance

Cet argument part du constat que l'on manque d'information sur un sujet, et emploie cette ignorance pour faire avancer son point de vue. Dans certains cas, l'argumentateur·trice met en avant sa propre ignorance, et l'argument est alors relativement simple à contrer si on dispose soi-même de la bonne information. Si par contre il s'agit d'une question dont personne n'a la réponse, c'est bien plus compliqué de contrer l'argument.

#### Exemples :

- « *On ne sait pas exactement comment les pyramides ont été construites, c'est donc forcément les extra-terrestres qui les ont construites.* »
- « *On ne sait pas ce qui a déclenché le Big Bang. C'est un signe clair que Dieu a créé le monde.* »

Un peu comme le raisonnement panglossien, il est possible que la conclusion proposée soit la bonne. Cependant l'argument mis en avant n'est pas suffisant pour tirer cette conclusion.

### L'appel à la nature

Très utilisé par les adeptes des médecines alternatives et de l'écologie, l'appel à la nature part du principe que ce qui est naturel est bon, et bien souvent que ce qui ne l'est pas est mauvais. C'est bien sûr le cas dans de nombreux cas de figure, mais le caractère « naturel » d'une proposition n'est pas suffisant pour en déterminer la validité.

#### Exemples :

- « *C'est un traitement 100% naturel, ça ne peut pas faire de mal.* »
- « *Je refuse la chimiothérapie pour traiter mon cancer, ce n'est pas naturel, je préfère les infusions.* »



On pourra facilement renverser un appel à la nature en rappelant que de nombreux produits de la nature sont en fait dangereux voire mortels. On peut également rappeler les bénéfices de certains produits industriels, chimiques, etc, pourtant non-naturels.

### L'appel aux émotions

L'appel aux émotions vise à faire vibrer la corde sensible chez son auditoire. Il peut s'agir d'appel à la colère, à la pitié, à la peur,... n'importe quelle émotion peut être sollicitée. Le risque de cet argument est qu'il occulte complètement la réflexion, il ne vise même pas à atteindre une conclusion correcte. Il est destiné à mobiliser l'auditoire sur une seule base. L'émotionnel a bel et bien un rôle à jouer dans un processus de réflexion, mais il faut bien se garder de ne jouer que sur cette corde.

#### Exemples :

- *« Si on ne confine pas la population aujourd'hui, nous aurons des dizaines de milliers de morts dans les rues »*
- *« C'est vrai, j'ai grillé un feu rouge, mais je me rends au chevet de mon père qui est mourant »*
- *« Notre fierté de Belges nous oblige à réagir fermement »*

Indépendamment de la véracité de la proposition, c'est bien l'approche par l'émotionnel qui pose question. Est-ce qu'une proposition doit être soutenue parce qu'elle nous fait peur ? Ou bien doit-on regarder les causes de cette peur et juger sur cette base ? C'est bien sûr la seconde méthode qui est la plus riche.

### L'appel au peuple

L'appel au peuple, ou appel à la popularité, pousse une proposition en mettant en avant le nombre de gens qui la soutiennent. Il est parfois dangereux de refuser ce type d'argument sans justification, surtout dans un cadre démocratique, c'est pourquoi il est aussi utilisé lors des discours politiques. Pourtant il n'est en aucun cas suffisant pour dicter une conduite. On pourra contrer cet argument en demandant pourquoi la proposition est soutenue par tant de gens.

#### Exemples :

- *« Vu le nombre de gens qui regardent cette émission, elle ne peut pas être de mauvaise qualité. »*
- *« Tout le monde est d'accord pour dire que le plus gros problème des jeunes, c'est les jeux-vidéos. »*

Dans le premier cas, on comprend bien que le nombre de personnes appréciant l'émission n'est pas gage de sa qualité, seulement de sa popularité. Dans le second, on peut même se demander si « tout le monde » est effectivement d'accord avec la proposition.

### L'appel à la tradition

L'appel à la tradition ne s'embarrasse pas d'arguments. Il s'agit simplement de présenter une proposition comme juste parce qu'elle a toujours été considérée comme telle, ou de considérer une pratique comme légitime parce qu'elle n'a pas été remise en question auparavant.

#### Exemples :

- *« La langue française existe depuis des siècles sans l'écriture inclusive, il n'y a aucune raison de commencer maintenant »*
- *« Mon père et son père avant lui étaient chasseurs, j'ai donc le droit de chasser moi aussi. »*

Contre cet argument n'est pas toujours évident car la tradition a un impact fort. On peut tout de même rappeler que nombre de pratiques que l'on peut considérer traditionnelles ont été remises en question et arrêtées à travers l'Histoire.

## LES ATTAQUES

Les attaques consistent à déstabiliser l'auditoire ou l'adversaire de débat, à détourner son attention de la question débattue, ou encore à discréditer la personne avec qui on débat pour que ses arguments paraissent invalides même s'ils sont corrects. Il y a peu de manière de contrer vraiment cet argument, sinon en rappelant à l'auditoire qu'un débat porte bien sur les arguments et pas sur les individus en train de débattre.

### L'enfumage

L'enfumage est une méthode qui consiste à ensevelir l'auditoire sous un jargon technique ou des informations pointues mais pas nécessairement pertinentes dans le débat. On fait alors passer son adversaire de débat comme moins capable que soi-même, et on prend donc l'ascendant.

Certain•es expert•es se rendent coupable de ce sophisme un peu par accident, car les informations qu'ils ou elles présentent sont compréhensibles pour eux. Dans ces cas on demandera une explication et on refusera que l'enfumage devienne un argument d'autorité.

#### Exemples :

- *« Vous êtes certainement au courant d'un cas similaire qui a eu lieu le 4 juin 1978 dans un petit village de Polynésie »*
- *« Je pars du principe que tout le monde est familier du fonctionnement des réactions d'oxydoréduction, que je ne rappellerai donc pas. »*

Dans le premier exemple l'argumentateur•trice prend pour exemple une anecdote lointaine dans le temps et dans l'espace, il est tout à fait possible que l'auditoire n'ait jamais entendu parler de ce cas. Dans le second on insinue que le phénomène dont on parle devrait être connu de tous. L'autre protagoniste du débat ne peut donc pas dire qu'il ne connaît pas ce type de réaction sous peine de perdre du crédit.

### Le chiffon rouge, ou « hareng fumé »

La technique du chiffon rouge consiste à détourner la conversation sur un autre sujet, afin de mettre son adversaire de débat dans une position intenable. Il existe de multiples méthodes pour faire cela, il s'agit la plupart du temps d'exagérer un argument pour qu'il devienne complètement intenable.

#### Exemples :

- « *Refuser la mise en place de la 5G ? Pourquoi ne pas revenir à la charrue, tant qu'on y est* »
- « *Vous parlez du risque des déchets nucléaires pour les générations futures. Mais vous restez silencieux à propos du terrorisme et de la montée des extrêmes !* »

Dans le premier cas il est évident que l'on peut être contre la 5G sans vouloir supprimer les voitures. Mettre les deux remarques sur un pied d'égalité est absurde, mais déstabilise l'auditoire. Dans le second cas l'argumentateur·trice change complètement la question, sans répondre à ce qui a été dit auparavant. Pour contrer cet argument il faut avant tout ne pas tomber dans le piège, et revenir alors à la question de départ.

#### L'argument ad hominem

L'argument ad hominem, consiste à pointer une incohérence entre le discours et les actes des autres protagonistes du débat, ou entre son discours présent et son discours passé. La ligne est fine entre l'ad hominem légitime et le sophisme. Dans certains cas il est tout à fait légitime de montrer une incohérence, par exemple lorsqu'une personnalité politique exprime une conviction mais vote le lendemain contre une proposition de loi qui soutient cette conviction. A l'opposé reprocher aux jeunes qui ont participé aux Marches pour le Climat d'avoir un smartphone l'est moins. La principale différence est la question du réalisme : il est réaliste pour une personnalité politique de voter pour une proposition qu'il dit soutenir, mais il est compliqué voire impossible pour un jeune du 21ème siècle de ne pas disposer d'un smartphone. Attention, même quand pointer l'incohérence est légitime il ne faut pas rejeter tous les arguments de la cible de cet argument pour autant !

#### Exemples :

- « *Vous tenez de beaux discours sur l'écologie, mais vous avez une voiture et un ordinateur portable.* »
- « *Vous êtes vous-même fumeur, votre avis sur les risques de cancer lié au tabagisme ne valent rien !* »

#### Le déshonneur par association

Le déshonneur par association consiste à faire un lien entre le protagoniste du débat que l'on attaque et un phénomène ou un personnage dérangeant, scandaleux, etc. Hitler est un personnage particulièrement utilisé lors de ces associations, au point que le déshonneur par association à Hitler porte son nom : la *reductio ad Hitlerum*.

#### Exemples :

- « *Vous osez prôner le végétarisme alors que Hitler était végétarien.* »
- « *Vous êtes contre l'avortement, comme Staline.* »

Pour contrer un argument de ce type, il suffira en fait de proposer d'autres exemples valides de cette association. Hitler était pour la sécurité sociale, faut-il pour autant la démanteler chez nous ?

#### L'argument ad personam

L'argument ad personam est peut-être le plus nuisible de tous les sophismes. Il s'agit d'oublier complètement l'argumentation pour attaquer directement la personne. On discrédite directement son adversaire de débat, ce qui va l'obliger à se défendre ou même l'énervé. Dans les deux cas le débat se termine, plus aucun argument n'est échangé. Au niveau le plus basique, il s'agit simplement d'une insulte.

#### Exemples :

- « *Vous n'avez dit que des âneries ces 20 dernières années, pourquoi vous écouter aujourd'hui ?* »
- « *Vous êtes un fasciste, vous n'avez jamais eu une seule bonne idée.* »

On ne peut pas vraiment contrer un argument ad personam. On peut seulement le refuser, et tenter de ramener le débat sur les arguments. Il est tentant de répondre à l'identique, mais cela n'avancera pas la réflexion. Pour gagner du crédit (ou en tout cas ne pas en perdre) face à quelqu'un qui nous insulte de la sorte, on ne peut que faire remarquer qu'aucun argument n'a été avancé, seulement une insulte.

